

CUM SA DEZVOLTI O AFACERE IN DOMENIUL AGRO- ALIMENTAR ?

Curs de management practic

ASTEPTARI

- Formarea
- Dezvoltarea afacerilor in sectorul agro-alimentar
- Capacitati manageriale in zonele rurale
- Dezvoltarea calitatea produsului
- Aspecte financiare
- Internationalizare
- Exemple de afaceri
- Joc virtual

FORMAREA



FORMAREA

Obiectivele formarii

✓ COMPETENTE ANTREPRENORIALE

Tranzitia prin care trec antreprenorul si compania

✓ IMPLICATIILE DEZVOLTARII AFACERII

- Marketing si distributie
- Managementul companiei
- Dezvoltarea produsului si calitatea
- Aspecte financiare ale dezvoltarii
- Internationalizare

FORMAREA

Obiectivele formarii

- ✓ CAZURI
- ✓ VIRTUALE



FORMAREA

EXEMPLE DE AFACERI

- ✓ Cazurile se bazeaza pe experientele de zi cu zi ale afacerilor din domeniul agro-alimentar
- ✓ Cazurile ilustreaza cum dezvoltarea afacerii influenteaza toate aspectele manageriale ale firmei
- ✓ Cazurile ilustreaza o abordare practica
- ✓ Cazurile pot fi rezolvate individual sau in grup
- ✓ Se recomanda analiza in grup a cazurilor

FORMAREA

METODOLOGIE

CHESTIONARE

- ✓ Se recomanda folosirea unei varietati de intrebari care as ii determine pe cursanti as participe la discutii
- ✓ Se recomanda evitarea intrebarilor inchise care necesita raspunsuri cu da sau nu

FEEDBACK-ul

- ✓ Care este situatia actuala si care este urmatorul pas pozitiv pe care trebuie sa il facem?
- ✓ Feedbackul se realizeaza asupra comportamentului nu a persoanei

TRECEREA IN REVISTA

- ✓ O privire retrospectiva de maniera obiectiva
- ✓ Evaluarea procesului de transformare
- ✓ Nu se realizeaza o evaluare a comportamentului

DEZVOLTAREA UNEI AFACERI IN DOMENIUL AGRO-ALIMENTAR

CONFRUNTAREA CU:

- ✓ Aspecte legate de mediul inconjurator:
Folosirea eficienta a resurselor (precare)
- ✓ Aspecte sociale:
Intreaga societate are de castigat
- ✓ Aspecte legate de consumator:
Cererea (segmentul clientelei) dicteaza initiativa, inovatia si
trandurile de piata
- ✓ Globalizarea
Expansiunea pietei de despacere

DEZVOLTAREA UNEI AFACERI IN DOMENIUL AGRO-ALIMENTAR

RECONCILIAREA ASPECTELOR ECONOMICE

- ✓ Eficienta
- ✓ Marketing
- ✓ Asteptari sociale
- ✓ Aspecte legate de mediul inconjurator



INTERNATIONALIZARE

1. PRIMII PASI IN PREGATIREA PENTRU EXPORT
2. STRATEGIA DE EXPORT
3. MANAGEMENTUL RISCURILOR
4. MODALITATI DE PLATA
5. DE LA OFERTA LA LIVRARE

INTERNATIONALIZARE

PRIMII PASI IN PREGATIREA PENTRU EXPORT

- ANALIZA –SWOT a tuturor elementelor pe care le considerati important pentru inceperea comercializarii in afara granitilor
 - ✓ Cunostinte is aptitudini necesare comertului extern
 - ✓ O buna cunoastere a pietei externe si a potentialilor consumatori
 - ✓ Compatibilitatea cu piata
 - ✓ ...

- Bariere care trebuiesc depasite – aspecte interne sau externe care pot bloca accesul dumneavoastra la o piata straina

INTERNATIONALIZAREA

PRIMII PASI IN PREGATIREA PENTRU EXPORT

➤ BARIERELE EXTERNE POT FI:

- ✓ Taxele de import
- ✓ Dificultati la distribuire (retea de soselele , ...)
- ✓ Restrictii legale cu privire la ingrediente sau modalitati de ambalare
- ✓ Diferente culturale
- ✓ Limitari in ceea ce priveste platile (in anumite tari plata in avans este limitata,)
- ✓ ...



INTERNATIONALIZARE

PRIMII PASI IN PREGATIREA PENTRU EXPORT

- Barierele interne pot fi:
 - ✓ Inexistenta competentelor pentru export
 - ✓ Lipsa de capital
 - ✓ Insuficienta informatiilor in legatura cu piata
 - ✓ Lipsa timpului
 - ✓ Probleme legate de limba
 - ✓ Inexistenta culturii de schimb
 - ✓ ...

INTERNATIONALIZARE

STRATEGIA DE EXPORT

- MODUL DE ABORDARE A COMERTULUI EXTERN ESTE O DECIZIE FOARTE IMPORTANTA
 - ✓ Abordarea directa a – aprobarea pietei prin intermediul personalului propriu
 - ✓ Abordarea indirecta – se folosesc terti

INTERNATIONALIZARE

STRATEGIA DE EXPORT

- Abordarea directa a pietei
- Avantajele pot fi:
 - ✓ Detineti controlul asupra tuturor aspectelor
 - ✓ Activitatile de export vor fi in concordanta cu obiectivele companiei
- Dezavantajele pot fi:
 - ✓ Distanta
 - ✓ Costul managerierii pietei

INTERNATIONALIZAREA

STRATEGIA DE EXPORT

- AVANTAJELE ABORDARII INDIRECTE POT FI:
 - ✓ Riscuri financiare scazute
 - ✓ Investitii minime
 - ✓ Un partener cu o buna cunoastere a pietei
 - ✓ Acces facilitat la piata si la posibilia clienti
 - ✓ Absenta unor bariere (limba, cultura, obiceiuri) in negociere
 - ✓ Combinarea punctelor dumneavoastra forte cu cele ale partenerului
 - ✓ ...

INTERNATIONALIZAREA

STRATEGIA DE EXPORT

- DEZAVANTAJELE ABORDARII INDIRECTE POT FI:
 - ✓ Depindeti de partenerul strain
 - ✓ Profitul trebuie impartit
 - ✓ Flexibilitate limitata (comisionul pentru terti)
 - ✓ Cunoasterea limitata a produsului de catre partener
 - ✓ Lipsa contactului dumneavoastra direct cu consumatorul
 - ✓ Partenerul nu va acorda intodeauna prioritate produsului dumneavoastra(acestia pot fi reprezentatii mai multor companii)

INTERNATIONALIZAREA

STRATEGIA DE EXPORT

- Exportul indirect – agentul de vanzari
 - ✓ Lucreaza pe baza de comision
 - ✓ In general lucreaza cu mai multe companii
 - ✓ Acoperirea legala europeana
 - agentii sunt protejati in EUROPA
 - chiar si in absenta unui contract ei pot dovedi statutul de agent de vanzari prin prezentarea documentelor de vanzare
 - legalizati relatia comerciala cu agentul printr-un contract

INTERNATIONALIZAREA

STRATEGIA DE EXPORT

- Export indirect – distribuitorul/importatorul
 - ✓ Un distribuitor cumpara si vade bunuri
 - ✓ O data platita factura pentru ele,bunurile ii apartin: el le poate vinde la pretul pe care il considera de cuvinta
 - ✓ Statutul distribuitorului cade sub incidenta legilor internationale is este mai putin strict decat cel al agentului de vanzari
 - ✓ Este importanta semnarea unui contract

INTERNATIONALIZAREA

STRATEGIA DE EXPORT

- Exportul indirect – reprezentanta
 - ✓ Din acest moment vanzarile devin extrem de importante
 - ✓ Staff-ul reprezentantei sunt angajatii dumneavoastra
 - ✓ Profitul obtinut justifica cheltuielile generate de deschiderea si mentinerea unei reprezentante?

INTERNATIONALIZAREA

MANAGEMENTUL RISCURILOR

- Exportul poate angrena asumarea unei serii de riscuri. Evitarea lor depinde de companie:
 - ✓ Politice
 - ✓ Comerciale
 - ✓ Transport
 - ✓ Schimbul valutar
 - ✓ Financiare
 - ✓ Sociale
 - ✓ Legale
 - ✓ ...



INTERNATIONALIZAREA

MODALITATI DE PLATA

- Exista diferite modalitati de plata, fiecare cu vantajele is dezavantajele sale in functie de client, tara ...
 - ✓ Transferul bancar
 - ✓ Cecul
 - ✓ Polita
 - ✓ Scrisoarea de creditare
 - ✓ Creditul documentat
 - ✓ Colectia documentara
 - ✓ Plata in avans
 - ✓ ...

INTERNATIONALIZAREA

DE LA OFERTARE LA LIVRARE

➤ TOTUL INCEPE CU:

- ✓ Investigare: oraganizati-va investigatia in asa fel incat totul as decurga conform planului

- ✓ Oferta

 - oferta fixa: nu lasa loc negocierilor

 - oferta libera(fara obligatii): folosita implicit exceptie fiind cazurile in care se stipuleaza altceva

 - oferta pe baza de mostre: oferta de preturi este insotita de mostre

INTERNATIONALIZARE

DE LA OFERTARE LA LIVRARE

- In momentul stabilirii preturilor trebuie sa luati in calcul toate costurile. Formulati toate intrebarile pertinente cu scopul de a afla totalitatea detaliilor care trebuie sa luati in calcul inainte de prezentarea unei oferte de preturi.

Deasemenea include costuri de:

- ✓ Costuri de adaptare a produsului sau a ambalajului
- ✓ Costuri administrative si legale
- ✓ Comision
- ✓ Costuri definite prin contract (transport, cheltuieli, ...)
- ✓ Costurile aferente asigurarilor pentru transport
- ✓ ...

INTERNATIONALIZARE

DE LA OFERTARE LA LIVRARE

- TREBUIE sa aveti in vedere existenta unor acorduri is legi internationale care reglementeaza relatiile dintre partenerii implicati .
 - ✓ Cooperarea poate fi considerata drept contract
 - ✓ Conventia de la viena cu privire la agentii comerciali
 - ✓ Facturile pro-forme nu sunt acceptate peste tot is nu sunt benefice pentru inceperea unui parteneriat deoarece denota o lipsa de incredere
 - ✓ Stipulati clar termenii si conditiile dumneavoastra
 - ✓ Facturile trebuiesc emise si platite la timp
 - ✓ Transportul de bunuri trebuie insotit de o lista de continut
 - ✓ Incoterms: responsabilitati cu privire la transportul si asigurarea bunurilor